

### 2.1.1.Modalidad de Juego:

#### Investigación de mercado y plan de mercadeo:

Promoción de sus ladrillos y la necesidad de vender su producto. Planificación de estrategias de mercadeo. Esta modalidad de juego promociona el producto resaltando las cualidades del mismo procurando colocar en el mercado. Se deben realizar planificaciones estratégicas para colocación de sus productos bajo diferentes escenarios creados.

En esta sesión los participantes tendrán la posibilidad de experimentar el significado de la promoción de un producto y procurar venderlo. El juego propuesto, junto con el análisis de un caso, les permitirá determinar la importancia de identificar y conocer a sus potenciales clientes y de atenderlos en función de sus necesidades. También, se reflexionará sobre las formas más adecuadas de brindar servicio al cliente.

En esta sesión empezaremos a trabajar sobre nuestras estrategias de mercadeo, tales como: acceso al mercado, oferta productiva, asociatividad y alianzas estratégicas, capacidad empresarial y financiamiento, para poder preparar un borrador del plan de mercadeo.

#### a.Preparación

Se hace conocer a los participantes que el juego consiste en vender los ladrillos producidos a los compradores del juego: Don Arturo, El Buen Ladrillo y Don Jacinto.

Se declara “ganador” a aquel equipo que haya logrado el mayor volumen de venta con los mejores precios de mercado.

Los roles de los instructores son:

### 1. Tienda de “Don Arturo”:



Don Arturo es un comprador de ladrillos bastante justo, pero tiene poco capital, por lo que sus volúmenes de compra son pequeños.

### 2. Tienda “El Buen Ladrillo”:

Doña Patricia es la propietaria y es bastante exigente con la calidad de los productos pero no paga buenos precios, el gran capital que tiene acumulado hace que sea bastante competitiva.



También da créditos personales a cuenta de ventas futuras (cuando esto sucede, paga aún mucho menos por los ladrillos, por ejemplo si el millar de ladrillos cuesta S/. 500.00, Ella por dar un préstamo a cuenta de pago de S/. 100.00, al final terminaría pagando S/300.00, haciendo un total de S/.400.00 por la venta total de ese millar).

### 3. Abarrotes “Don Jacinto”:



Don Jacinto no es especialista en el tema de ladrillos y muchas veces se mete en líos por las malas compras que hace, porque no puede colocar (vender) los ladrillos que ha adquirido, por esto es desconfiado y no compra con mucha facilidad.